

# **UNIVERSIDAD ICESI**

**MAESTRÍA EN DERECHO**

**ÉNFASIS DERECHO EMPRESARIAL**

**VICISITUDES DE LA ACTIVIDAD CONTRACTUAL Y ACTIVIDAD  
COMERCIAL DE LAS FUNDACIONES Y PYMES**

**ESTUDIANTE**

**FRANCISCO JOSÉ PALOMINO CLAUSSEN**

**CÓDIGO 11592011**

**IV SEMESTRE**

**SANTIAGO DE CALI**

**MAYO 2013**

## **VICISITUDES DE LA ACTIVIDAD CONTRACTUAL Y ACTIVIDAD COMERCIAL DE LAS FUNDACIONES Y PYMES**

El programa entorno legal, como opción de trabajo de grado en la Maestría en Derecho, de la universidad ICESI, tiene como objetivo fundamental realizar asesorías a empresarios inscritos en el programa que se inscriban en el proyecto, con la finalidad de suministrarles, con el apoyo de abogados en estudio de maestría, conocimientos específicos en varias ramas del derecho. Con este programa se pretende que el abogado en práctica, utilizando como herramientas fundamentales, los conocimientos previamente adquiridos durante su proceso de formación de maestría pueda suministrar y brindar atención a las diferentes necesidades o consultas de los empresarios adscritos al programa.

Con lo anterior, se busca complementar las actividades empresariales, generando un marco de seguridad legal a cada uno de los empresarios asesorados, partiendo de la premisa que cada una de las necesidades y solicitudes de las entidades asesoradas variaban de acuerdo a los diferentes objetos sociales que cada una de ellas desarrollaba.

El presente ensayo tiene como fin, recapitular de manera objetiva, mediante una reflexión crítica, la experiencia de las cuarenta (40) horas de asesoría brindadas a los empresarios y de igual forma plasmar las principales impresiones del programa así mismo como las recomendaciones generales para su futura implementación. En él, se presentará un informe completo de los problemas abordados en las asesorías, las soluciones planteadas y su fuente, los objetivos trazados con los empresarios y la explicación de la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos, tomando como material de trabajo las actividades de asesoría y acompañamiento realizado con los empresarios inscritos en el programa empresa y entorno legal de la Universidad ICESI, tratando de ilustrar de manera clara, los métodos, procedimientos, logros, principales obstáculos, reflexiones obtenidas y las diversas fuentes utilizadas en el desarrollo y ejecución del total de las asesorías prestadas a los empresarios, en el programa de práctica empresarial.

Lo primero que debe manifestarse es que el programa de empresa y entorno legal, permite realizar un acercamiento objetivo y material a la actividad de empresarial de la región, estando sus mayores esfuerzos dirigidos a brindar, con el apoyo de abogados en estudio de maestría, una ayuda gratuita para la constitución, conformación y desarrollo de las actividades económicas de las empresas del sur occidente colombiano. Mientras que por su parte los abogados en práctica, desarrollan y ponen en ejecución los conocimientos adquiridos a lo largo de la Maestría en Derecho,

La comunidad empresarial de Santiago de Cali y del Valle del Cauca, se encuentra integrada por miembros de diferentes sectores de la industria, los cuales desarrollan diversas actividades de a nivel económico, dentro y fuera del país, debe ser claro que el programa empresa y entorno legal se caracteriza por estar dirigido y tener como beneficiarios a microempresarios y pequeñas empresas con activos inferiores a los 500 SMMLV y con ventas que no superan los \$500.000.000.

Se realizaron básicamente asesorías a dos tipos de entidades, en primera medida a empresas dedicadas al sector de los servicios, en especial a la publicidad y medios y a fundaciones de servicios sociales, siendo importante destacar como característica recurrente de estos dos tipos de beneficiarios del programa, el ser entidades que recién iniciaban su actividad dentro del mercado, teniendo como necesidad compartida, en un noventa por ciento (90%), la clarificación de procedimientos relacionados con la ejecución de su objeto social y en el diez por ciento (10%) restante, dudas frente al manejo, precisión y estructuración de sus actividades como empresa

Frente a esas dos grandes necesidades compartidas de clarificación de procedimientos relacionados con la ejecución del objeto social de las empresas y las dudas frente al manejo, precisión y estructuración de las actividades como empresa, se evidenció que el factor que convierte en recurrentes, estas dudas y requerimientos por parte de los empresarios, es el hecho de que las pautas y prerrogativas legales existentes y vigentes en las leyes nacionales, no actúan como prerequisite en estas instituciones a la hora de realizar sus diferentes actividades mercantiles, sino que por el contrario, representan en el imaginario de los dueños de empresa, una necesidad casi de tipo secundario, sin tan siquiera percatarse que precisamente esta situación es aquello que genera su mayor número de dudas.

Esta situación, parte del hecho de que las diferentes empresas en formación, consideran que la preparación y ejecución de los temas legales no son una necesidad inmediata sino que puede ser diferida en el tiempo, sin percatarse del grado de responsabilidad y lo necesario que resulta este ítem si se pretende la consolidación del negocio y la actividad económica que se ejecuta, ya que es precisamente el marco legal el que permiten analizar de manera previa y constante, las relaciones contractuales al interior y al exterior de la organización.

Evidenciada esta primera problemática a nivel general, la consideración inicial que debe ser tomada en cuenta y que debe ser transmitida a los empresarios, sin importar la actividad económica que desarrollen, es el hecho de que el marco legal constituye un cimiento de la ejecución y éxito de cualquier empresa, en tanto la falta de orientación legal en cualquier etapa en que se encuentre la empresa va a repercutir de manera directa y negativa en el desarrollo de sus actividades.

Haciendo especial énfasis en que los controles legales deben ser preventivos y no correctivos, en cuanto esto permitirá a las empresas a evitar continuamente atender y solucionar diferentes tipos problemas, en la medida que los mismos ya han sido previstos y minimizados mediante el análisis anterior a la toma de decisiones importantes.

Analizada esta tendencia a nivel general, en la mayoría de asesorías prestadas, se intentó precisamente, enfocar el marco legal, como un cimiento más de la estructura general de la empresa y de esta manera, concretar así una serie de elementos interdisciplinarios, que permitan el desarrollo del objeto social, dentro de los parámetros legales establecidos.

Del problema general de las empresas, descrito en los párrafos anteriores, se derivaron una serie de problemas específicos que también se presentan de manera recurrente en las diferentes entidades que fueron asesoradas, el primero de ellos referido a la ausencia de claridad en la determinación y delimitación de los compromisos y derechos contractuales frente a terceros, el segundo consistente en el desconocimiento de las normas de propiedad industrial y por último el tercero consistente en la indebida utilización de contratos, para los procesos de contratación internos y externos de las empresas.

Frente al primer punto concerniente a la ausencia de claridad en la determinación y delimitación de los compromisos y derechos contractuales frente a terceros, es claro que existe un desconocimiento por parte de los empresarios de PYMES, del hecho que en los términos del artículo 1602 del Código Civil Colombiano, todos los contratos legalmente celebrados se convierte en ley para las partes, de ahí la importancia de la delimitación contractual frente al desarrollo de cada una de las actividades que desempeña la empresa, ya que es precisamente el contrato la fuente de derechos y obligaciones de cada empresario frente a cada negocio realizado.

En un claro contrasentido con lo anterior, se encontraron un sinnúmero de situaciones en las cuales las cláusulas o compromisos pactados dentro del contrato no manifestaban obligaciones específicas para el cumplimiento y ejecución del mismo y no se definían las responsabilidades y deberes de las partes.

En este punto se debe recomendar a los empresarios de manera general, tal como se transmitió en las asesorías, que en la ejecución de sus actividades comerciales inicien por la realización de un diagnóstico que les permita identificar aunque sea de manera general, los requisitos esenciales que constituyen los principales contratos mercantiles y civiles utilizados en el mercado, tales como la capacidad<sup>1</sup>, objeto lícito, cláusulas de confidencialidad, cesión, mérito ejecutivo, entre otras, para de esta forma verificar el cumplimiento de estos requisitos esenciales en los contratos que se suscriben. Este tipo de cláusulas son útiles a los diferentes empresarios para realizar procesos contractuales con total tranquilidad sin poner en riesgo los activos de su empresa y de esta manera consolidando sus funciones internas dentro de un marco legal vigente.

Por otra parte, en el sector de las fundaciones, frente a este primer problema referido a la ausencia de claridad en la determinación y delimitación de los compromisos y derechos contractuales frente a terceros, se encontraron básicamente tres sub problemas: el primero referente a la falta de formalización de las alianzas contractuales con terceros, el segundo frente a la no diferenciación manifiesta existente entre los contratos públicos y privados y el tercero asociado en el tema de la forma efectiva de facturación que pueden realizar las fundaciones de manera individual o grupal frente a los convenios que han suscrito.

---

<sup>1</sup> Las principales cláusulas que se integran en los diferentes contratos civiles y mercantiles, son el resultado directo de una recopilación integral de las costumbres y usos jurídicos realizados con antelación por diferentes agentes. En este caso se le indicó a los empresarios, con base a la experiencia profesional, aquellas cláusulas que son de obligatoria inclusión y algunas que deben incluirse de acuerdo al tipo de contrato.

La falta de formalización de las alianzas existentes con terceros, es una tendencia clara en el sector específico de las fundaciones, las cuales se encontraban en una etapa de reciente creación, en este sentido se debe destacar y recalcar a estas entidades, que el primer paso a realizar empaparse y tratar de conocer aunque sea de manera somera de los elementos contractuales como, capacidad, objeto lícito, características generales de los contratos, entre otros, tal y como reza el Código Civil y el Código de Comercio<sup>2</sup>. Contexto en el cual las diferentes alternativas ofrecidas por los centros de educación superior como capacitaciones diplomados o conferencias juegan un papel supremamente importante en esa misión de ilustrar de manera global a empresarios y entidades que pocas veces se encuentran dirigidas o cuentan con abogados en su organización interna.

Estos mecanismos de capacitación e ilustración son fundamentales para lograr concientizar a las fundaciones y pymes, de la importancia del factor contractual, que delimita el régimen de responsabilidades y beneficios, para que convencidos de lo fundamental de este elemento puedan aplicarlo a procesos de contratación venideros y a la revisión de los procedimientos contractuales que ya venían manejando.

Definidas las metas propuestas para el punto anterior, la siguiente forma de abordar el problema encontrado, consiste en la adecuada clasificación de alianzas contractuales vigentes y las que se encuentran por suscribir. De esta manera se logra realizar el proceso de formalización de aquellos contratos que no estaban por escrito y que no tenían ningún clausulado rigiendo las diferentes actividades que se venían desarrollando por la fundación y el resto de agentes. Por otra parte, frente a las alianzas contractuales que ya se encuentren establecidas con diferentes empresas de manera formal, es imprescindible constatar si las mismas tienen errores de forma y fondo. Siendo precisamente esta la labor abordada con éxito en las asesorías suministradas, ante la diversidad y recurrencia de problemas de este tipo encontradas, tales como:

---

<sup>2</sup> Art. 99 Código de Comercio. Art. 1502 Código Civil.

- La falta de capacidad de las partes, como situaciones en las que suscribe un convenio o contrato no cuenta con la facultad legal de obligar a la entidad que contrata.
- Contratos que no obedecen a la realidad del negocio a ejecutar, como por ejemplo contratos de prestación de servicios profesionales, en la ejecución de contratos de convenio o alianza estratégica.
- Cláusulas que afectan considerablemente los intereses del empresario, por no tener un claro conocimiento sobre ellas, como lo son el pago unilateral de impuestos, asumir el pago total de retención o IVA y finalmente, la posibilidad de ceder en cualquier momento el contrato a terceros.

En este punto, los principales contratos presentados para su inspección, fueron los de alianza estratégica y prestación de servicios profesionales, encontrando que el principal problema de estos contratos radicaba precisamente en presentar falencias explícitas en su clausulado, derivado como se ha venido sosteniendo hasta el momento del desconocimiento por parte de quienes suscriben los contratos de su adecuada redacción y de una situación adicional que agrava el problema y es la utilización de cláusulas extraídas de otros contratos marco lo que redundaba en una falta de claridad en las obligaciones generales. En primera instancia frente al contrato de alianza estratégica, partiendo de la base que el mismo es atípico y no se encuentra regulado ni tiene una inclusión taxativa dentro de la ley civil o comercial, sino que por el contrario corresponde a la costumbre contractual general, es importante que se tenga en cuenta por parte de quienes utilizan este tipo de contrato que el mismo se erige bajo la premisa de que mediante el diálogo y la detección de objetivos comunes, dos actores sociales diferentes definen un plan de acción conjunto que se traduzca en el beneficio de quienes suscriben la alianza.



Por lo cual atendiendo a que el mismo no se encuentra expresamente regulado en el ordenamiento nacional, se deben incluir las obligaciones puntuales de las partes subrayando una a una las funciones que iban a ejercer por los contrayentes para la ejecución de este contrato, ya que es precisamente, tal como se indicó y subrayo en el programa, la realización de esta labor lo único que permite el éxito de la utilización de esta forma contractual.

Por otra parte frente al contrato de prestación de servicios profesionales<sup>3</sup>, debe recalcar a los empresarios y fundaciones, que el mismo no puede consistir en un modelo prefabricado el cual se emplee para contratar la totalidad de las actividades que se tercerizan, en este punto debe en primera instancia analizarse de manera independiente las funciones de cada contrato y especialmente, realizar un diagnóstico de las necesidades que surgen, que obligan a contratar una actividad con un tercero, para de esta manera, proceder a suscribir el contrato, ya que todas las actividades no pueden tercerizarse y en igual sentido la única forma de tercerización no es el contrato de prestación de servicios.

Es importante realizar esta precisión ya que errores que se cometan en la tercerización o subcontratación pueden redundar, si los mismos ocurren frente a personas naturales en que se declare la existencia de una relación laboral directa, incluso de manera presunta tal como lo señala el artículo 24 del Código Sustantivo del Trabajo; o en caso de que se emplee de manera inadecuada la forma de subcontratación con otras personas jurídicas se desvirtúe la figura de los contratistas independientes, pudiéndose presentar situaciones en las cuales ese tercero únicamente termine actuando como simple intermediario o donde aún exista el tercero la entidad siga siendo solidariamente responsable por las actividades que desempeña el contratista.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Artículo 34 del Código Sustantivo del Trabajo.

<sup>4</sup> Art. 34 y 35 del CST.

Por su parte en el sector de las PYMES se realizó constantemente, revisiones minuciosas de los principales contratos que se estaban utilizando al interior de la empresa. Adicionalmente se revisó cautelosamente las cláusulas de confidencialidad y propiedad industrial que protegen los activos de las empresas asesoradas , lo cual claramente fue otro de los obstáculos encontrados en las asesorías en las PYMES. Todos estos problemas y otros más de tipo formal, fueron verificados para acomodarlos a la legislación vigente y así mismo a las necesidades concretas de la empresa<sup>5</sup>.

Por otra parte, en las PYMES se encontró de igual, que carecían totalmente de contratos o acuerdos formales, en los cuales figuraran diferentes tipos de responsabilidades y obligaciones de las partes. Simplemente se tenían acuerdos verbales consagrados con otras organizaciones, con el fin de ejecutar conjuntamente diferentes tareas comerciales, de acuerdo a la costumbre mercantil<sup>6</sup>, situaciones que en muchos casos ya se encontraban reguladas dentro de la legislación actual, consignada en el Código de Comercio vigente. Para evitar inconvenientes en el desarrollo de esos acuerdos, los empresarios deben proceder a realizar procesos de formalización contractual, para verificar mediante un contrato escrito, las actividades que se venían ejecutando de manera conjunta y de esta manera consignar dicha información en un contrato.<sup>7</sup> Para que de esta forma, todas esas relaciones informales fueron constituidas mediante contratos por escrito, los cuales incluyan cláusulas (condiciones) específicas para cada negocio, y responsabilidades proporcionales al tipo de contrato que se esta suscribiendo.

---

<sup>5</sup> Decreto 410 de 1971, Código de Comercio. Ley 57 de 1887, Código Civil. DE LOS TÍTULOS VALORES, Bernardo Trujillo Calle

<sup>6</sup> Artículos 3, 4,5 y siguientes Código de Comercio.

<sup>7</sup> Art. 1602 Código Civil

Era común observar que existía un solo contrato de prestación de servicios profesionales, para la totalidad de las operaciones comerciales con terceros<sup>8</sup>, siendo importante el abandono de estas prácticas comunes, en atención a los peligros que esto representa, especialmente frente a la posible generalización de términos contractuales, que puedan afectar el patrimonio de la empresa, teniendo en cuenta que cada negocio en particular cuenta con diferentes características y elementos, que lo hace único frente a su constitución y ejecución, representando un riesgo en grado sumo que su estabilidad contractual dependa de la utilización de formatos o modelos generales utilizados para la realización de varios negocios o contratos por similares que parezcan.

En este sentido, las posibilidades de obtener resultados negativos frente a la ejecución de los diferentes tipos de acuerdos contractuales son el elemento primordial y eje axiomático de la realización de las actividades económicas en tanto, si se ha incurrido en el error de realizar contratación de manera indebida o los errores se comenten en la ejecución de los mismos, esto debe ser reorientado para de esta forma asegurar que en todo momento las condiciones mínimas de legalidad en los contratos, especialmente los contratos de prestación de servicios profesionales<sup>9</sup> y compraventa<sup>10</sup>, los cuales deberían contener las cláusulas ya anteriormente mencionadas para minimizar los riesgos resaltados, para que de esta forma no se constituyan en elementos que van en contra de la posición legal de las diferentes empresas, siendo precisamente el objetivo planteado y alcanzado a través de las asesorías.

Planteando como mecanismos de solución de esta problemática la implementación de la estructura contractual, concepto que fue ofrecido en las diferentes capacitaciones realizadas y que se implementó en las horas de asesoría brindada que básicamente se enfocó en la correcta organización de procesos contractuales al interior de las diferentes organizaciones.

---

<sup>8</sup> La mayoría de los empresarios, realizaban múltiples actividades comerciales mediante un solo tipo de contrato. De esta manera, procesos de alianza estratégica, producción de bienes y servicios, contratos públicos entre otros, eran enmarcados bajo la modalidad única de prestación de servicios profesionales.

<sup>9</sup> Artículo 34 del Código Sustantivo del Trabajo.

<sup>10</sup> Artículo 905 del Código de Comercio

Dentro de las asesorías prestadas, también se utilizaron diferentes fuentes principales y accesorias del derecho. Los textos generales sobre diferentes temas, así mismo como doctrina vigente, integraron el conjunto de elementos que representaron el conocimiento transmitido a los empresarios. En la totalidad de las asesorías prestadas, se utilizó recurrentemente de manera general pero aplicada la Constitución Política de Colombia de 1991. De igual forma se utilizaron como medios académicos, diferentes contratos y presentaciones personales de mi propiedad referentes a la totalidad de los temas asesorados

Por su parte frente a las pymes que prestan servicios informáticos, se evidencian problemas de tipo comercial de manera recurrente, más específicamente en el área de propiedad industrial, circunscritos a la utilización de códigos de programación conocidos como COPY RIGHT y COPY LEFT y su inclusión constante dentro de los productos ofrecidos por estas empresas a los diferentes clientes, lo cual genera dificultades constantes por no saber a ciencia cierta quien ostenta la calidad de propietario de dichos códigos y cuales pueden ser utilizados sin quebrantar la propiedad de terceros.

En este sentido, debe ser claro para los empresarios, tal como explica incluso a los mismos abogados en su estudio de maestría ofrecidos por la Universidad Icesi, especialmente el módulo de derecho mercantil y más específicamente los temas de propiedad industrial y derechos de autor, al igual que las disposiciones técnicas enmarcadas en la página oficial de la Superintendencia de Industria y Comercio<sup>11,12</sup>, que los empresarios que sean usuarios constantes de este tipo de códigos deben tener en cuenta que aquellos denominados COPY LEFT, pueden ser utilizados libremente, mientras los que se determinan COPY RIGHT, deben tener licencias de uso para su implementación y utilización.

---

<sup>11</sup> [www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co)

<sup>12</sup> Se utilizó enfáticamente la Decisión 485, Régimen común sobre Propiedad industrial, de la comisión de la Comunidad Andina de Naciones, Capitulo II y III, especialmente en lo referente a patentes y licencias de uso. También se hizo uso de la normatividad dispuesta en la Ley 23 de 1982, que enmarca el tema de derechos de autor en Colombia.

Lo anterior ya que para el desarrollo de su actividad económica ligada a la creación y administración de software, es fundamental tomar como punto de partida lo enunciado hasta el momento, debido a que a pesar que la legislación en Colombia, es de relativa creación, frente a los aspectos de propiedad industrial y derechos de autor, tener claridad sobre el uso de las licencias COPY RIGHT y COPY LEFT es el instrumento que les permitirá desarrollar marcos contractuales robustos y en este orden de ideas proteger las creaciones específicas propias y del cliente y; de esta manera blindar su patrimonio, teniendo en cuenta los elementos básicos de los contratos contenidos en la legislación civil y comercial y aquellos elementos legales, referenciados en las disposiciones legales que han sido ampliamente citadas en el presente documento.

Una vez abordado y explicado el primer problema encontrado, el segundo gran inconveniente abordado, situación que se presenta con especial reiteración en el sector de las fundaciones, consiste en el desconocimiento por parte de estas entidades de la gran diferencia que existe en los procesos de contratación con las entidades públicas y privadas. Partiendo de una primera premisa grave, que es el hecho que este concepto es totalmente desconocido por las fundaciones, no teniendo claridad de las diferencias abismales que existen entre estas dos formas de contratación<sup>13</sup>. Diferencias importantes tales como la constitución y consecución de pólizas de cumplimiento, el ingreso legal al registro único de proponentes RUP y la manera propia de presentación de pliegos fueron varios de esas falencias que se encontraron a lo largo de las asesorías brindadas a este tipo de entes.

---

<sup>13</sup> Estos requisitos aplican para la contratación pública especialmente y están referenciados en la Ley 80 de 1993, ley marco para la contratación pública en Colombia.

En este sentido, atendiendo las grandes diferencias que existen en estos dos (2) tipos contractuales, es necesario que las diferentes organizaciones cuenten con una estructura contractual que se acople a las dos (2) posibilidades de ejecución, tomando como punto de referencia que los requisitos para acceder a contratos públicos al igual que los elementos necesarios para ejecutarlos, son muy diferentes en su estructura, a las negociaciones privadas entre comerciantes.

En este sentido, se evidencia que las entidades desconocen que para tener acceso a los contratos públicos, cualquier entidad debe contar con varios requisitos legales, referenciados en la Ley 80 de 1993 entre los cuales se encuentran los más importantes; estar inscrito en el RUP, (registro único de proponentes), el cual está regulado por las Cámaras de Comercio, contar con una estabilidad financiera demostrada a través de extractos bancarios, contar con la experiencia mínima para la actividad que se va a desarrollar, y demostrar una vigencia mínima definida por el contrato a licitar entre otros puntos más específicos que se citan en los parámetros legales de contratación pública, los cuales se encuentran en la Ley 80 de 1993 y la ley 1150 de 2007.

Lo anterior, aunado con los claros problemas que existen en la definición de estructuras contractuales y marcos legales incluso en el sector privado, como se ha venido sosteniendo y documentando, redundando en el hecho de que se mezclen regímenes de contratación y se apliquen indebidamente los mismos. Siendo un buen mecanismo de solución de esta problemática, tal como se trató de realizar mediante el programa “Empresa y entorno legal” es el ofrecimiento de capacitaciones a los diferentes integrantes de las organizaciones, en orden de establecer un conocimiento mínimo que sirva como base, para el desarrollo del objeto social, dentro de los parámetros legales vigentes.

De forma tal que el empresario entienda que en los dos regímenes de contratación los elementos específicos de cada uno de los contratos generan un vínculo jurídico entre las partes, en el cual se constituyen obligaciones recíprocas y de igual forma, tienen consecuencias legales frente a su ejecución, especialmente en los contratos públicos.

Por último frente el subproblema encontrado y referido a la ausencia de claridad en la determinación y delimitación de los compromisos y derechos contractuales frente a terceros, fue el tema de la facturación que puede realizar las fundaciones de manera individual o grupal en el caso de que se hayan realizado convenios, para desarrollar diferentes actividades con diferentes aportes.

Frente a este punto, los empresarios presentan un desconocimiento de la reforma que realizó la Ley 1231 de 2008, la cual principalmente ofrece la ventaja de posible financiación a través del endoso de la factura para la consecución de recursos por parte de terceros. Por otra parte, se evidenció que las fundaciones presentan un desconocimiento de las condiciones en las cuales pueden estar obligadas a realizar los procesos de facturación, así como frente a la generación de ingresos y actividades fruto del desarrollo de contratos privados y públicos, en especial a los referidos a estos últimos.

Los problemas en el área de facturación encontrados correspondieron básicamente frente a la posible ejecución de un contrato público en alianza con otros agentes económicos, el cual estaba en la fase de preparación para la posterior y posible presentación. El contrato analizado iba a ser ejecutado por una pluralidad de partes, las cuales presentaban diferentes obligaciones dentro del acuerdo pero solamente una de ellas realizaría las funciones de facturación del contrato.

Este agente era el encargado directo de realizar todos los procedimientos de facturación, teniendo en cuenta que tuviera una resolución de facturación vigente y que contuviera tanto los requisitos de ley como las disposiciones impositivas vigentes<sup>14</sup>. Todas las anteriores cuestiones fueron resueltas con la totalidad del Estatuto Tributario vigente, referente al tema concreto de la facturación.

Las herramientas que deben utilizarse y que fueron recomendadas a la totalidad de los empresarios fueron principalmente; procesos de organización interna de la empresas, asignación de funciones y responsabilidades específicas a los empleados, establecimiento de mecanismos de control interno y externo y la verificación final de contratos. Estos procesos se llevan a cabo mediante la institucionalización de funciones dentro de la compañía, las cuales deben ser otorgadas por los responsables directos de la ejecución de las actividades. Los mecanismos de control y verificación, deben ser dirigidos por el representante legal, el cual a su vez tiene la responsabilidad directa de su ejecución.

De esta forma, abordadas las problemáticas encontradas en las asesorías realizadas a los empresarios, mediante el presente documento, consistente en una reflexión crítica se ha tratado en primera medida de realizar la unificación en materia contractual, de los procedimientos prácticos ejecutados frente a los diferentes clientes asesorados, teniendo en cuenta, que debido a la pluralidad de competencias que presentan cada uno, en cuanto al tipo de actividades que desarrollan, se venían desarrollando y constituyendo acuerdos, con falencias de fondo y de forma, las cuales representaban un valor negativo para las empresas.

---

<sup>14</sup> Ley 1231 de 2008. Estatuto Tributario, Artículo 617. Requisitos de la Factura.



En este orden de ideas, debe resaltarse que el objetivo de las asesorías y el alcance de las mismas debe estar dirigido a explicar y reorientar a los empresarios frente a la necesidad de la implementación y continuo uso de una estructura contractual, que les permita desarrollar sus actividades dentro de un marco legal, que proteja en todo momento sus intereses patrimoniales, situación que los empresarios participantes del programa de “Empresa y entorno legal” lograron entender, pero que es una problemática recurrente en las diferentes empresas en formación de nuestra región sin importar al sector económico en el que desarrollen sus actividades. Situación que se debe al hecho de que las asesorías legales son consideradas como un factor secundario en la estructura organizacional de estas entidades y que se mira de forma correcta y no preventiva, lo cual deriva tal como se documentó y explicó a lo largo del presente escrito en serios problemas en la generalización de los negocios por parte de los diferentes empresarios, en tanto se desconoce que cada negocio representa características únicas, lo cual tiene como consecuencia ineludible la mala ejecución de los contratos utilizados y posibles fallas a nivel financiero a futuro.

No es extraño, sino que por el contrario muy común que los empresarios emergentes de la región, lo cual se evidencia en la totalidad de los empresarios asesorados, realizan de manera constante la práctica repetitiva y generalizada en el sector real de “reciclar” o “mezclar” diferentes tipos de contratos, ya sea en materia laboral, civil o comercial. Siendo de vital importancia que los empresarios cuenten con la mayor cantidad de herramientas para el desarrollo de sus diferentes actividades dentro del marco legal vigente y evitar este tipo de prácticas repetitivas y claramente peligrosas para su estabilidad financiera.

En igual sentido, es muy pertinente que espacios de capacitación previa, se erijan como una necesidad general, a todos los miembros del programa, no solo a los empresarios, sino también a sus empleados, en las áreas principales de las organizaciones; jurídica, contable, financiera y mercadeo, con el fin de realizar una preparación básica respecto de las actividades que van a ser desarrolladas por parte del empresario.

Lo anterior se traduce en una herramienta de especial valor, en cuanto el permitir que la totalidad de la organización cuente con conocimientos unificados en los diferentes temas valoriza y protege el desarrollo de la actividad económica de la empresa. Lo cual redundará en que, de esta manera, las asesorías tengan un alcance mucho más profundo en la operación de la empresa. Logrando de esta forma que los diferentes empresarios inscritos y no inscritos en el programa, tengan claridad en los temas que van a ser asesorado y de esta forma se puede avanzar más concretamente en las falencias presentadas y realizar un aporte más significativo con el programa de asesorías.

Se evidencia de lo anteriormente reseñado que el acompañamiento y asesorías de la empresas en este caso PYMES y fundaciones permiten conocer de primera mano una perspectiva práctica de la vida empresarial, lo cual permite el análisis de sectores productivos, y desarrollar competencias como profesionales de la ciencia del derecho, lo cual permite la aplicación de manera integral de los conocimientos adquiridos en la maestría, junto con los elementos que se han adquirido en el desarrollo de la vida profesional.

Se concluye por todo lo anterior que las asesorías realizadas, nos muestran una perspectiva práctica de la vida empresarial, permitiendo de esta manera realizar un continuo análisis de diferentes sectores productivos, y desarrollar competencias como profesionales de la ciencia del derecho. El programa desarrollado de práctica empresarial, brinda la oportunidad de aplicar de manera integral, los conocimientos adquiridos en la maestría, junto con los elementos que se han adquirido en el desarrollo de la vida profesional. La mayoría de empresarios presentan un marco legal y contractual al interior de la empresa, como un elemento secundario y no principal dentro de la estructura general de la compañía. Esto genera la presentación continua de obstáculos legales que no permiten la continua ejecución de los negocios. El programa empresa y entorno legal, mediante el sistema de asesorías puntuales, logra realizar cambios definitivos y corregir este tipo de falencias estructurales al interior de las organizaciones inscritas en el programa.

Por último, es importante que las diferentes asesorías prestadas por los estudiantes tengan un seguimiento referenciado por parte de la universidad, para de esta manera poder realizar las observaciones pertinentes al mejoramiento del servicio y de igual forma, analizar el impacto dentro de las organizaciones receptoras de las asesorías, en términos de estabilidad legal, posibles conflictos o pleitos que se presenten y de esta manera arrojar resultados que permitan analizar datos concretos y proyectar las soluciones dentro del programa. Este análisis representaría sin duda, los resultados concretos del programa y su seguimiento arrojaría datos importantes que permitirían realizar observaciones precisas de cada empresa perteneciente al programa.

En este orden de ideas, la finalidad de este informe es mostrar de manera clara y objetiva, las principales características del programa empresa y entorno legal, teniendo en cuenta los conocimientos adquiridos, los logros obtenidos y los conocimientos aplicados durante las horas de asesoría brindadas, cuáles fueron los problemas recurrentes y de igual manera cuales fueron las soluciones propuestas a los diferentes empresarios beneficiarios del programa.